

淘宝代运营天猫旗舰店托管 公域流量玩法

产品名称	淘宝代运营天猫旗舰店托管 公域流量玩法
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	1.00/套
规格参数	服务项目:设计推广一条龙 收费模式:基础服务费+提成 人员配置:团队组合
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

淘宝代运营天猫旗舰店托管 公域流量玩法

我公司专注做淘宝天猫代运营推广服务，从事电商行业8年经验，淘宝小二带队运作，在天猫淘宝行业有成功案例，帮助男装、女装、美妆、食品各个类目的商家，塑造品牌形象。帮助天猫店铺重新抢占市场。从店铺的风格页面设计 推广营销策划、人群客户定位、品牌形象塑造、市场开拓等都有专门的大师负责。欢迎业界的朋友前来洽谈合作。

今天是整理了一部分淘宝的流量基础规则，针对一些新商家

对于淘宝还知道如何玩的商家来说，先做初步的淘宝流量认知，希望对大家可以起到帮助：

1、搜索流量这个主要就是手淘搜索流量了，不过这个在双十一的时候基本上都是被天猫会场商品所霸占的，一般的店铺就不用过多考虑了，如果到时候你搜索流量少的可怜也不用在意，自己搜索一下就明白了，但是呢为什么要有提前预热，还有蓄水，这个就是千人千面的重要性了，一般来说千人千面在这里还会发挥一定的作用，不光搜索还有会场、个性化会场、首页、购中购后等。[付费流量来讲]

2、会场流量报名会场的一般都会有流量，不过第一个要注意的就是商品价格力，价格力够才会给你会场流量，还有要注意赛马，预热期间一般都是考核加购金额，活动前一天按小时赛马，活动当天按小时销售金额赛马，同时你都要注意DSR，这一直都是淘宝比较看重的，外围商家不是就没有希望了，做好了有机会进入到会场里面，所以都加油吧。

3、收藏加购因为这个还没有产生成交，所以我把他归类到公域流量里面，这个要和多方面结合起来了，预热期间产生不了交易就尽量促成收藏加购，收藏加购的优势是什么呢，一个搜索里面可能会有排名靠前的机会（针对于收藏加购这部分人群），还有会场有个性化标签位置也会展示你的产品，购中和购后等一些个性化位置，所以预热氛围有这个很重要。

4、活动流量这个活动流量不光是会场流量，还有聚划算、淘抢购、天天特卖、淘金币等，聚划算和淘抢购应该是结束报名了，在我开始写这篇帖子的时候还没有结束，结果写完的时候结束了……这个留作双

十二做参考吧，提前报名，这种活动期间这样的都是按坑位固定收费的，能接受的还是可以投入的。天天热卖还在报名期，这个可以考虑下。

5、付费流量直通车、钻展、超级推荐、淘宝客、品销宝等，今年重点推出了超级推荐工具，像钻展的单品推广和直通车定向的结合体，直通车定向也是即将退出历史的舞台，不管怎么说超推在今年双十一当中肯定是竞争比较大的，两方面原因，cpc相对来说还是比较低，而且效果还不错，尤其在预热期间发挥的作用更明显一些，你看报表里面有个点击效果有个展现效果，展现效果要好很多，这个就是买家通过超推点了你产品就有个优先搜索展示的机会（千人千面），所以预热期间增加的曝光，对你产品还是有很大优势的，尤其是收藏加购之后。还有直通车钻展也是，这样的工具我是建议在预热期间进行多一点投放，活动期间主要还是白天和晚上投放一些，凌晨0-2点效果真挺一般，这时间卖的虽然多，但大部分都是预热期间转化掉的金额，而且你看付费工具一般三天、七天、十五天转化都是好于当天转化，这也都是转化周期比较长，所以付费工具要在活动前使上劲，指望当天还真不见得有很好的效果。

6、短视频、快手等站外短视频快手这样的平台，不夸张的说十个视频有一半多都是带着小黄车的，这个还算是现在的一个风口，你要是自己能拍好那最好，但这个一看视频质量，二看运气，一般只要坚持的也是有很不错的，你也可以找团队合作，有专门做产品推介的号，这种号转化还是不错的，那种粉丝比较多的网红也不见得有很好的效果，粉丝人群不精准，喜欢搞笑，这样的带货能力就差很多。

7、直播流量这里的直播是三方直播，有别于店铺自己直播，再淘宝直播上的效果肯定还是要好于短视频直播，毕竟逛淘宝的人购物属性更强一些，所以粉丝比较多的播主也是很不错的，但是你还是要区别好那种比较坑的，卖你东西一个劲的死夸，结果收到货后大相径庭，那你评价和评分可就遭殃了，不过这样的还是少数，不仅伤害的是商家，更伤害了自己的粉丝。

8、首页流量老生常谈了，这个不多说了，之前说过很多次了，最重要的流量来源之一！

9、淘内免费其他这个主要的入口还是购中和购后的猜你喜欢，也是很大的一个流量来源入口。

说到这基本都说完了，你能用且常用的引流工具和来源都在这里，双十一也迫在眉睫了，不知道现在的你是不是还在迷惘，不管双十一赚钱不赚钱，未来怎么走，还是做好现在的工作吧，有没有会场有没有打标也基本都确定了，活动内容也基本就这样了，想好怎么去应对，怎么去杀出重围，怎么在大战之后持续反超等等，双十一的近在眼前，但未来的路还有很长。